

# Quintino De Toma

Residenza: Milano  
Tel: +39.334.94.99.525  
Email: quintinodetoma78@gmail.com  
Skype: live.quintinodetoma  
LinkedIn: www.linkedin.com/in/quintinodetoma



## Sommario

Dal Settore Farmaceutico a quello dei Medical Devices, dei Servizi Ospedalieri e di Health Care, l'esperienza si è sviluppata nell'ambito delle Vendite e del Business Development, consolidando le conoscenze acquisite grazie al corso di Laurea in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche e alla successiva formazione in Marketing e Comunicazione.

## Esperienze Lavorative

2006 - oggi **Vivisol S.r.l. - SOLGroup**

Azienda Farmaceutica leader in Europa in Terapie Domiciliari e Tecnologie Medicali.

Fatturato 110 milioni di euro, 1.700 dipendenti

### Aree Terapeutiche

Disturbi del Sonno  
Pneumologia  
Anestesia  
Rianimazione  
Riabilitazione Respiratoria  
Nutrizione Clinica Enterale  
Nutrizione Clinica Parenterale  
Neurologia  
Vulnologia

### Prodotti

Cpap Apap Bpap  
Soluzioni per disturbi del sonno  
Ventilatori Polmonari  
Strumenti diagnostici  
Prodotti per nutrizione clinica  
Dispositivi per nutrizione artificiale  
Ausili per la comunicazione  
Superfici antidecubito  
Sistemi per la cura delle lesioni

### Interlocutori

Medici Specialisti  
Infermieri  
Fisioterapisti  
Direzioni Ospedaliere  
Ingegnerie Cliniche  
Farmacie Ospedaliere  
Provveditorati  
Economati  
Key Opinion Leader.

Dal 2011 **Key Account Medical**

Riporto al Sales Manager Lombardia. Zone di competenza: Milano, Lodi, Mantova e Cremona

### Attività

- Vendita e promozione di Medical Device, Servizi di Home Care e Terapie domiciliari
- Analisi mercato e concorrenza
- Definizione strategia, valutazione forecast e budget in linea con le politiche aziendali
- Pricing, rimborsabilità, Market Access
- Negoziazioni con enti privati e pubblici, elaborazione di offerte commerciali
- Partecipazione a Gare d'Appalto: predisposizione del progetto di gara e dell'offerta tecnica in linea con le richieste del capitolato speciale
- Promozione e presentazione di prodotti presso la clientela, assistenza tecnica e clinica in supporto agli specialisti
- Organizzazione e partecipazione a corsi congressi ed eventi

**Clienti** Strutture Ospedaliere, ASST, ATS, Cliniche Private, Poliambulatori

**Risultati** fatturato annuo di competenza 2.700.000 € con una crescita + 13% rispetto all'anno precedente, in particolare nelle linee di promozione attiva: Ventilazione artificiale 1.200.000 € annui, +12%, Disturbi del sonno 177.000 € annui, +75%, Nutrizione artificiale 540.000 € annui, +35%

## 2006 - 2011 **Business Development Manager**

Riporto all'Area Manager Nord Italia. Zone di competenza: Lombardia, Verona, Parma, Piacenza e Reggio Emilia

### Attività

- Valutazione di nuovi potenziali clienti (ASL, Ospedali, Rsa)
- Strategie di Market Access per nuovi prodotti
- Mappatura, analisi del mercato e valutazione delle gare d'appalto alle quali partecipare
- Dimostrazione e promozione di prodotti (esperienza anche in sala operatoria)
- Progettazione di nuovi servizi e ottimizzazione di servizi avviati
- Trattative economiche e negoziazione con i clienti
- Preparazione progetti di gara in risposta ai capitolati d'appalto
- Redazione di conti economici di gara e valutazione di redditività
- Definizione budget e valutazione forecast e discussione con Area Manager e AD

Clienti ASL, Ospedali e RSA

Risultati Fatturato gestito circa 5 milioni euro annui

## 2003 - 2006 **Sigma Tau SpA**

Industria Farmaceutica Italiana, attiva nella ricerca e sviluppo.  
Fatturato 2005 di 690 milioni - 2.400 dipendenti.

### Aree Terapeutiche

Dolore  
Ortopedia  
Cardiologia  
Pneumologia  
Gastroenterologia

### Prodotti

Eskim  
Dronal  
Limpidex  
Yovis  
Tauxib  
Keplat  
Eolus

### Interlocutori

Medici di Medicina Generale  
Medici Specialisti  
Pediatri  
Farmacisti

## **Informatore Scientifico del Farmaco**

Riporto all'Area Manager Milano Est, divisione Biosint. Zona di competenza Milano Est

### Attività

- Visita a Medici di Medicina Generale, Pediatri, Medici Specialisti Ospedalieri
- Presentazione e aggiornamento sui farmaci
- Gestione richieste di studi clinici
- Verifica andamento prodotti in farmacia
- Pianificazione attività e reportistica
- Partecipazione e organizzazione a corsi, congressi ed eventi

Risultati Fatturato annuo di competenza di 850.000€, crescita 2006 del 16% vs mercato 12%

## **Formazione**

2004 - 2005

### **Marketing: Strategia e Comunicazione di Prodotto**

Corso di Specializzazione Post Universitario  
IED, Istituto Europeo di Design, Scuola di Comunicazione Milano

## Istruzione

- 1997 - 2002 **Laurea in Chimica e Tecnologie Farmaceutiche – CTF**  
Votazione: 110/110.  
Università degli Studi di Pavia, Pavia
- 1998 - 2001 **Corso Interdisciplinare in Scienze e Tecnologie**  
Diploma di Corso Pre laurea  
IUSS Istituto Universitario Di Studi Superiori, Pavia
- 1992 - 1997 **Diploma di Maturità Scientifica**  
Liceo Scientifico Galilei, Lanciano (CH)

## Pubblicazioni

- 2003 **First Enantioselective Total Syntesis of (8S, 12R, 15S)-Prostglandin J2**  
Journal of Organic Chemistry 2003, 4.  
<https://pubs.acs.org/doi/abs/10.1021/jo034502h>

## Competenze Linguistiche

	Scrittura	Lettura	Conversazione
Inglese	□□□□□	□□□□□	□□□□□
Francese	□□□□□	□□□□□	□□□□□

## Competenze

Negoziazione  
Business Planning  
Customer Relationship  
Market Access

Ventilazione Artificiale  
Nutrizione Clinica  
Wound Management  
Obstructive Sleep Apnea Syndrome

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.

Quintino De Toma